

淡江大學 100 學年度第 1 學期課程教學計畫表

課程名稱	國際行銷學	授課 教師	曾忠蕙 Tseng, Chung-hui
	INTERNATIONAL MARKETING		
開課系級	國企系進學四 A	開課 資料	必修 單學期 2學分
	TBTXE4A		
系所教育目標			
<p>一、透過「樸實剛毅」的教育理念，期望學生能「生活儉樸」、「做事務實」、「為人剛正」、「意志堅決」。</p> <p>二、注重專業與生活教育的相互配合，促進德、智、體、群、美五育均衡發展，以達成「心靈卓越」的核心價值。</p> <p>三、審視國內外經濟情勢的演變，培訓具備「國際經貿」與「國際企業」的專業知識。</p>			
系所核心能力			
<p>A. 培訓具有國際經貿、國際企業之通才能力。</p> <p>B. 培訓具有國際化、未來化、資訊化之通才能力。</p> <p>C. 培訓具有分析國內外經濟情勢演變之能力。</p> <p>D. 培訓具有行銷與財務管理之能力。</p>			
課程簡介	國際行銷管理課程中將介紹行銷組合，包括產品、價格、通路及推廣，並且透過個案討論，更國際化與生活化地瞭解國際行銷的真義。		
	The course will introduce international marketing mix, including international product, price, place and promotion strategies. Through reading the textbook and discussing cases, students will learn how to do international marketing management.		

本課程教學目標與目標層級、系所核心能力相關性

一、目標層級(選填)：

- (一)「認知」(Cognitive 簡稱C)領域：C1 記憶、C2 瞭解、C3 應用、C4 分析、C5 評鑑、C6 創造
- (二)「技能」(Psychomotor 簡稱P)領域：P1 模仿、P2 機械反應、P3 獨立操作、P4 聯結操作、P5 自動化、P6 創作
- (三)「情意」(Affective 簡稱A)領域：A1 接受、A2 反應、A3 重視、A4 組織、A5 內化、A6 實踐

二、教學目標與「目標層級」、「系所核心能力」之相關性：

- (一)請先將課程教學目標分別對應前述之「認知」、「技能」與「情意」的各目標層級，惟單項教學目標僅能對應C、P、A其中一項。
- (二)若對應「目標層級」有1~6之多項時，僅填列最高層級即可(例如：認知「目標層級」對應為C3、C5、C6項時，只需填列C6即可，技能與情意目標層級亦同)。
- (三)再依據所訂各項教學目標分別對應該系「系所核心能力」。單項教學目標若對應「系所核心能力」有多項時，則可填列多項「系所核心能力」(例如：「系所核心能力」可對應A、AD、BEF時，則均填列)。

序號	教學目標(中文)	教學目標(英文)	相關性	
			目標層級	系所核心能力
1	瞭解國際行銷的意義與國際行銷策略內涵	Learn the definition of international marketing and the content of international marketing strategy	C3	ABCD
2	瞭解與學習如何進行國際行銷研究	Learn how to conduct a international marketing research	C3	ABCD
3	瞭解國際組織購買行為與國際消費者購買行為的不同	Understand the differences between international business and international consumer purchase behavior	C4	ABCD
4	學習國際行銷的市場定位策略步驟	Learn STP process in international marketing management	C4	ABCD
5	學習國際行銷組合中的國際產品策略	Learn international product strategy in international marketing mix	C4	ABCD
6	學習國際行銷組合中的國際價格策略	Learn international price strategy in international marketing mix	C4	ABCD
7	學習國際行銷組合中的國際通路策略	Learn international channel strategy in international marketing mix	C4	ABCD
8	學習國際行銷組合中的國際推廣策略	Learn international promotion strategy in international marketing mix	C4	ABCD

教學目標之教學策略與評量方法

序號	教學目標	教學策略	評量方法
1	瞭解國際行銷的意義與國際行銷策略內涵	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考

2	瞭解與學習如何進行國際行銷研究	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考
3	瞭解國際組織購買行為與國際消費者購買行為的不同	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考
4	學習國際行銷的市場定位策略步驟	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考
5	學習國際行銷組合中的國際產品策略	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考
6	學習國際行銷組合中的國際價格策略	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考
7	學習國際行銷組合中的國際通路策略	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考
8	學習國際行銷組合中的國際推廣策略	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考

本課程之設計與教學已融入下列本校基本素養與核心能力

淡江大學基本素養與核心能力	內涵說明
◆ 表達能力與人際溝通	有效運用中、外文進行表達，能發揮合作精神，與他人共同和諧生活、工作及相處。
◆ 科技應用與資訊處理	正確、安全、有效運用資訊科技，並能蒐集、分析、統整與運用資訊。
◆ 洞察未來與永續發展	能前瞻社會、科技、經濟、環境、政治等發展的未來，發展與實踐永續經營環境的規劃或行動。
◆ 學習文化與理解國際	具備因應多元化生活的文化素養，面對國際問題和機會，能有效適應和回應的全球意識與素養。
◆ 自我了解與主動學習	充分了解自我，管理自我的學習，積極發展自我多元的興趣和能力，培養終身學習的價值觀。
◆ 主動探索與問題解決	主動觀察和發掘、分析問題、蒐集資料，能運用所學不畏挫折，以有效解決問題。
◆ 團隊合作與公民實踐	具備同情心、正義感，積極關懷社會，參與民主運作，能規劃與組織活動，履行公民責任。
◆ 專業發展與職涯規劃	掌握職場變遷所需之專業基礎知能，管理個人職涯的職業倫理、心智、體能和性向。

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	100/09/05~ 100/09/11	課程介紹	
2	100/09/12~ 100/09/18	講課：國際行銷概論I + 影片觀賞(第1集)	
3	100/09/19~ 100/09/25	講課：國際行銷概論II + 影片觀賞(第2集) + 繳交個人作業(學號末碼雙數者)	
4	100/09/26~ 100/10/02	Group 1 presentation: Ch2 Google / 影片觀賞(第3集) + 繳交個人作業(學號末碼單數者)	

5	100/10/03~ 100/10/09	Group 2 presentation: Ch3 星巴克 / 影片觀賞(第4集) + 繳交個人作業(學號末碼雙數者)	
6	100/10/10~ 100/10/16	Group 3 presentation: Ch5 可樂大戰 / 影片觀賞(第5集) + 繳交個人作業(學號末碼單數者)	
7	100/10/17~ 100/10/23	Group 4 presentation: Ch6 個人電腦大戰 / 影片觀賞(第6集) + 繳交個人作業(學號末碼雙數者)	
8	100/10/24~ 100/10/30	Group 5 presentation: Ch7 航空大戰 / 影片觀賞(第7集) + 繳交個人作業(學號末碼單數者)	
9	100/10/31~ 100/11/06	期中考試週	
10	100/11/07~ 100/11/13	Group 6 presentation: Ch8 麥當勞 / 影片觀賞(第8集)+繳交個人作業(學號末碼雙數者)	
11	100/11/14~ 100/11/20	Group 7 presentation: Ch9 哈雷機車 / 影片觀賞(第9集) + 繳交個人作業(學號末碼單數者)	
12	100/11/21~ 100/11/27	Group 8 presentation: Ch12聯合勸募 / 影片觀賞(第10集) + 繳交個人作業(學號末碼雙數者)	
13	100/11/28~ 100/12/04	Group 9 presentation: Ch13 戴姆勒克萊斯勒 / 影片觀賞(第11集) + 繳交個人作業(學號末碼單數者)	
14	100/12/05~ 100/12/11	Group 10 presentation: Ch15 歐洲迪士尼 / 影片觀賞(第12集) + 繳交個人作業(學號末碼雙數者)	
15	100/12/12~ 100/12/18	Group 11 presentation: Ch19 耐吉 / 影片觀賞(第13集) + 繳交個人作業(學號末碼單數者)	
16	100/12/19~ 100/12/25	Group 12 presentation: Ch23 採用汎士通輪胎的福特Explore / 影片觀賞(第14集) + 繳交個人作業(學號末碼雙數者)	
17	100/12/26~ 101/01/01	影片觀賞(第15集)	
18	101/01/02~ 101/01/08	期末考試週	
修課應注意事項			
教學設備		電腦、投影機、其它(DVD player)	
教材課本		于卓民審訂, 「行銷個案分析」, 三版(2010), 台北: 智勝文化出版	
參考書籍			
批改作業篇數		7 篇 (本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫)	
學期成績計算方式		◆平時考成績: % ◆期中考成績: 30.0 % ◆期末考成績: 30.0 % ◆作業成績: % ◆其他〈分組討論與報告與出席率〉: 40.0 %	

備考	<p>「教學計畫表管理系統」網址：http://info.ais.tku.edu.tw/csp 或由教務處首頁〈網址：http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/〉教務資訊「教學計畫表管理系統」進入。</p> <p>※非法影印是違法的行為。請使用正版教科書，勿非法影印他人著作，以免觸法。</p>
----	---